



Curso Online de **Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas**

Claves prácticas para analizar pliegos, preparar ofertas y participar con éxito en procedimientos de contratación pública.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Presentación

Adentrarse en la contratación pública es abrir la puerta a uno de los ámbitos más relevantes, dinámicos y con mayor proyección del sector público. Lejos de ser una materia puramente técnica, constituye una herramienta esencial para que las Administraciones respondan a las necesidades de la ciudadanía, impulsen servicios de calidad y gestionen los recursos públicos con eficacia, transparencia y responsabilidad.

Este curso básico nace con una vocación clara: acompañarle en sus primeros pasos dentro de la contratación pública, ofreciendo una formación accesible, bien estructurada y orientada a comprender, desde el principio, cómo funciona realmente este sistema. Está especialmente pensado para quienes se aproximan por primera vez a la materia y necesitan una base sólida que les permita avanzar con seguridad y confianza.

A lo largo de sus doce módulos, propone un recorrido progresivo y muy completo por los conceptos fundamentales de la contratación pública. Descubrirá el marco normativo que la regula, conocerá los principales tipos de contratos y procedimientos de adjudicación, comprenderá cómo se selecciona al contratista y qué papel desempeñan la solvencia, los criterios de adjudicación, las condiciones especiales de ejecución, las ofertas anormalmente bajas o las uniones temporales de empresas. Además, se aborda de manera específica el proceso de licitación desde la perspectiva del operador económico y la estrategia de licitación, prestando especial atención a la preparación de la oferta, su contenido técnico, administrativo y económico, así como a la planificación empresarial necesaria para competir con mayores garantías en el mercado público.

Uno de los grandes atractivos de esta formación es que combina claridad expositiva, rigor jurídico y utilidad práctica. No se trata solo de aprender conceptos, sino de entender para qué sirven, cómo se relacionan entre sí y por qué resultan tan importantes en el funcionamiento diario del sector público. Junto a la base normativa e institucional, incorpora una dimensión claramente aplicada: enseña cómo se estructura una oferta, qué documentación debe prepararse, cómo analizar los pliegos, cómo seleccionar licitaciones con criterio y cómo diseñar una estrategia coherente de participación. De este modo, no solo podrá adquirir una visión global de la contratación pública, sino también una comprensión inicial de cómo intervenir en ella desde una perspectiva profesional y operativa.

Representa, además, una excelente oportunidad para quienes desean ampliar su perfil académico o profesional. La contratación pública es una materia cada vez más valorada tanto en la Administración como en el ámbito privado, y contar con una base bien construida puede marcar una diferencia importante en procesos formativos, oposiciones o futuros desempeños profesionales.

Si busca una introducción clara, estimulante y de calidad a la contratación pública, este curso es un excelente punto de partida.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Objetivos del curso:

- Comprender qué es la contratación pública y por qué resulta tan importante en la gestión de los recursos públicos y en la prestación de servicios de interés general.
- Conocer el marco normativo básico que regula la contratación pública en la Unión Europea y en España, identificando las normas e instrumentos más relevantes.
- Reconocer los principios fundamentales que inspiran esta materia como la transparencia, la igualdad de trato, la libre competencia, la publicidad y la eficiencia.
- Identificar las fases principales del procedimiento, desde la preparación del expediente hasta la adjudicación y ejecución del contrato.
- Distinguir los diferentes tipos de contratos del sector público y comprender sus características básicas.
- Familiarizarse con los procedimientos de adjudicación y entender en qué se diferencian y cuándo se utilizan.
- Entender el papel de la solvencia y la clasificación empresarial, así como su importancia en la participación de empresas y profesionales en los procesos de licitación.
- Conocer cómo se selecciona al contratista y qué elementos intervienen en la valoración de las ofertas.
- Analizar los criterios de adjudicación y comprender cómo se determina la oferta más ventajosa para la Administración.
- Descubrir la utilidad de figuras específicas como los criterios de desempate, las condiciones especiales de ejecución, las ofertas anormalmente bajas y las uniones temporales de empresas.
- Adquirir un vocabulario técnico básico y preciso, imprescindible para interpretar adecuadamente pliegos, anuncios, expedientes y documentación contractual.
- Desarrollar una base de aprendizaje firme que permita seguir avanzando posteriormente en el estudio de la contratación pública con mayor autonomía y seguridad.
- Comprender el proceso completo de licitación desde la perspectiva del operador económico, identificando sus fases, exigencias y puntos críticos.
- Identificar el contenido esencial de una oferta, distinguiendo entre documentación administrativa, técnica y económica, y valorando su función en la adjudicación del contrato.
- Conocer los fundamentos de la estrategia de licitación, incluyendo la preparación interna de la empresa, la selección de licitaciones, el análisis de costes y la evaluación de probabilidades de adjudicación.
- Aplicar criterios básicos de calidad formal y técnica en la elaboración de ofertas, teniendo en cuenta la estructura documental, la claridad expositiva, la adecuación a los pliegos y la presentación electrónica.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Dirigido a:

Profesionales de empresas que desean iniciarse en el ámbito de las licitaciones públicas y comprender, de forma clara y práctica, cómo funciona la contratación con entidades públicas. Resulta especialmente útil para personal de los departamentos de **Administración, Comercial, Desarrollo de Negocio, Estudios y Ofertas, Oficina Técnica, Jurídico, Compras, Finanzas y Dirección**, que participen directa o indirectamente en la identificación de oportunidades, análisis de pliegos, preparación de documentación, elaboración de ofertas o seguimiento de concursos públicos.

También está orientado a **Pymes, empresas proveedoras, consultoras, constructoras, ingenierías, empresas de servicios, de tecnología, mantenimiento, suministros y cualquier organización que quiera empezar a vender al sector público** o mejorar su preparación inicial para concurrir a licitaciones con mayores garantías. No se requieren conocimientos previos avanzados, ya que el curso tiene un enfoque introductorio y progresivo, pensado para adquirir una base sólida sobre contratación pública, procedimientos, solvencia, criterios de adjudicación, preparación de ofertas y estrategia básica de licitación.

“Convierta la contratación pública en una oportunidad de negocio aprendiendo a preparar ofertas sólidas y competitivas”

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

12 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la contratación pública

4 horas

La contratación pública puede entenderse, en primer lugar, como el proceso mediante el cual una entidad del sector público transforma una necesidad pública, debidamente identificada y justificada, en un contrato de obras, suministros, servicios o concesiones, conforme a la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP) y al marco de la Unión Europea. No se trata únicamente de adquirir bienes o servicios, sino de ordenar una respuesta organizada, trazable y controlable a una necesidad colectiva o institucional.

- 1.1. Introducción a la contratación pública.
- 1.2. Concepto y finalidad de la contratación pública.
- 1.3. El ciclo de la contratación pública: fases y documentos (visión general).
- 1.4. Sector público y sector privado. Diferencias.
- 1.5. Contratos típicos según la LCSP:
 - 1.5.1. Documentos contractuales (idea clave).
 - 1.5.2. Contratos típicos (visión básica) y riesgos característicos.
- 1.6. Actores principales en contratación pública.
- 1.7. El papel de los pliegos:
 - 1.7.1. Cláusulas críticas para revisar en los pliegos (lista de comprobación básica).
- 1.8. Conclusiones.
- 1.9. Glosario.

MÓDULO 2. La contratación pública en la Unión Europea y España

4 horas

- 2.1. Introducción: concepto y función de la contratación pública.
- 2.2. La contratación pública en la Unión Europea (síntesis):
 - 2.2.1. Contexto y fuentes del Derecho de la Unión.
 - 2.2.2. Acervo comunitario y principios.
 - 2.2.3. Las Directivas de 2014: objetivos y elementos clave.
 - 2.2.4. Tendencias y desafíos actuales.
- 2.3. La contratación pública en España (síntesis ampliada):

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

- 2.3.1. Marco normativo: LCSP y normativa complementaria.
- 2.3.2. Objeto, finalidad y ámbito de aplicación de la LCSP.
- 2.3.3. Elementos estructurales y principios en la preparación del contrato.
- 2.4. Perfil de contratante y plataformas de contratación.
- 2.5. Aptitud para contratar: capacidad, solvencia y prohibiciones.
- 2.6. Fases esenciales del procedimiento de contratación.
- 2.7. Garantías en la contratación pública.
- 2.8. Régimen de contratación de PANAP y otras entidades del sector público.
- 2.9. Organización administrativa, supervisión y control.
- 2.10. Esquema-resumen final.

MÓDULO 3. Los contratos en el sector público

4 horas

- 3.1. Partes en el contrato.
- 3.2. El objeto del contrato.
- 3.3. Presupuesto base de licitación y valor estimado del contrato:
 - 3.3.1. Presupuesto base de licitación (PBL).
 - 3.3.2. Valor estimado del contrato.
- 3.4. Clasificación de contratos del sector público:
 - 3.4.1. Delimitación de los contratos por su carácter:
 - 3.4.1.1. Contratos administrativos.
 - 3.4.1.2. Contratos privados.
 - 3.4.2. Delimitación de los tipos de contratos públicos por su objeto:
 - 3.4.2.1. Contrato público de obras.
 - 3.4.2.2. Contrato de concesión de obras públicas.
 - 3.4.2.3. Contrato de concesión de servicios públicos.
 - 3.4.2.4. Contrato público de suministro.
 - 3.4.2.5. Contrato público de servicios.
 - 3.4.2.6. Contratos mixtos.
 - 3.4.3. Delimitación de los contratos por su cuantía económica:
 - 3.4.3.1. Contrato menor.
 - 3.4.3.2. Contratos sujetos a regulación armonizada (SARA).
- 3.5. Contenido mínimo del contrato.
- 3.6. Perfección de los contratos y carácter formal de la contratación del sector público.
- 3.7. Conclusión.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

MÓDULO 4. Tramitación y procedimientos de adjudicación del contrato

6 horas

El régimen de tramitación y adjudicación en la LCSP se construye sobre una idea central: la contratación pública no es un mero proceso de compra, sino un procedimiento administrativo sujeto a reglas de competencia, publicidad y motivación, orientado a seleccionar la oferta con mejor relación calidad precio y a garantizar la integridad en el uso de fondos públicos.

4.1. Procedimientos de adjudicación:

- 4.1.1. Procedimiento abierto.
- 4.1.2. Procedimiento abierto simplificado.
- 4.1.3. Procedimiento abierto supersimplificado.
- 4.1.4. Procedimiento restringido.
- 4.1.5. Procedimientos con negociación:
 - 4.1.5.1. Supuestos de aplicación del procedimiento de licitación con negociación (art. 167 LCSP).
 - 4.1.5.2. Supuestos de aplicación del procedimiento negociado sin publicidad (art. 168 LCSP).
- 4.1.6. Diálogo competitivo.
- 4.1.7. Procedimiento de asociación para la innovación.

4.2. Otros procedimientos de adjudicación del contrato:

- 4.2.1. Concurso de proyectos.
- 4.2.2. Subastas electrónicas.

4.3. Racionalización técnica de la contratación pública:

- 4.3.1. Acuerdos marco:
 - 4.3.1.1. Acuerdos marco con un único empresario.
 - 4.3.1.2. Acuerdos marco con varios empresarios.
- 4.3.2. Sistema dinámico de adquisición.
- 4.3.3. Central de contratación:
 - 4.3.3.1. Creación de centrales de contratación en el ámbito autonómico y local.
 - 4.3.3.2. Contratación centralizada en el ámbito estatal.
 - 4.3.3.3. Ventajas de la centralización de compras.

4.4. Tramitación del expediente de contratación:

- 4.4.1. Preparación y tramitación del contrato por el órgano de contratación:
 - 4.4.1.1. Tramitación ordinaria.
 - 4.4.1.2. Tramitación urgente.
 - 4.4.1.3. Tramitación de emergencia.

4.5. Conclusiones.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

MÓDULO 5. Solvencia y clasificación empresarial

4 horas

La solvencia y la clasificación de las empresas licitadoras constituyen garantías para asegurar la correcta ejecución de los contratos públicos y la protección del interés general, al tiempo que favorecen la eficiencia en el uso de recursos públicos. Su tratamiento se orienta a delimitar los requisitos exigibles a los operadores económicos, su fundamento normativo, su aplicación en los pliegos y los efectos en la concurrencia, de manera que las empresas compitan en condiciones de igualdad y el órgano de contratación pueda seleccionar a un adjudicatario con capacidad suficiente.

5.1. Solvencia:

- 5.1.1. Exigencia de solvencia.
- 5.1.2. Integración de la solvencia con medios externos.
- 5.1.3. Integración de la solvencia con medios de terceros y subcontratación.
- 5.1.4. Concreción de las condiciones de solvencia y adscripción de medios.
- 5.1.5. Exención de acreditación de la solvencia.
- 5.1.6. Medios de acreditación de la solvencia.
- 5.1.7. Solvencia económica y financiera para cualquier tipo de contrato.
- 5.1.8. Solvencia técnica en los contratos de obras.
- 5.1.9. Solvencia técnica en los contratos de suministro.
- 5.1.10. Solvencia técnica o profesional en los contratos de servicios.
- 5.1.11. Concreción de los requisitos y criterios de solvencia.
- 5.1.12. La experiencia como requisito de solvencia técnica o profesional.

5.2. Clasificación empresarial:

- 5.2.1. Clasificación de las empresas según la naturaleza del contrato.
- 5.2.2. Exigencia de clasificación en los contratos de obras.
- 5.2.3. Exigencia de clasificación en los contratos de servicios.

5.3. Grupos y subgrupos de empresas contratistas de obras.

5.4. Grupos y subgrupos de empresas contratistas de servicios.

MÓDULO 6. Selección del contratista

2 horas

- 6.1. Selección del contratista: apertura de las ofertas, evaluación y adjudicación del contrato.
- 6.2. Plazo de apertura de proposiciones.
- 6.3. Plazo para adjudicación.
- 6.4. Plazos para la formalización del contrato.
- 6.5. Cuadros resumen de los plazos de tramitación.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

MÓDULO 7. Criterios de adjudicación

6 horas

A partir del análisis de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, y de la doctrina interpretativa emanada de los tribunales de recursos contractuales y de los órganos consultivos competentes, es importante conocer los requisitos sustantivos y formales que han de concurrir en la definición, ponderación y aplicación de los criterios de adjudicación, así como su incidencia en la validez del procedimiento y en la motivación de la propuesta de adjudicación.

7.1. Clasificación de los criterios de adjudicación:

- 7.1.1. Criterios económicos.
- 7.1.2. Criterios cualitativos.

7.2. Criterios evaluables de forma automática. Criterios objetivos.

7.3. Criterios no evaluables de forma automática. Criterios subjetivos.

7.4. Reglas de aplicación de los criterios de adjudicación:

- 7.4.1. Reglas generales.
- 7.4.2. Uso obligatorio de varios criterios.

7.5. Requisitos de los criterios de adjudicación:

- 7.5.1. Requisitos generales.
- 7.5.2. Requisitos formales.
- 7.5.3. Requisitos sustantivos.

7.6. Peso de los criterios de adjudicación del contrato.

7.7. Las mejoras como criterio de adjudicación.

7.8. La experiencia del personal adscrito al contrato como criterio de adjudicación.

7.9. Valoración como criterio de adjudicación objetivo la aportación de determinadas certificaciones. Normas ISO.

7.10. Del criterio de valoración de la propuesta económica:

- 7.10.1. Condiciones que deben cumplir las fórmulas o criterios de valoración de la oferta económica.
- 7.10.2. Umbrales de saciedad.

7.11. De los criterios objetivos distintos del precio:

- 7.11.1. El problema de los criterios objetivos acotados.
- 7.11.2. El desafío de la configuración de los criterios objetivos distintos del precio.
- 7.11.3. Recomendaciones de uso de los criterios objetivos distintos del precio.

7.12. Del informe de valoración de los criterios subjetivos.

7.13. De los comités de expertos en la contratación pública.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

MÓDULO 8. Criterios de desempate y condiciones especiales de ejecución

2 horas

8.1. Criterios de desempate:

8.1.1. Configuración de los criterios de desempate.

8.2. Condiciones especiales de ejecución:

8.2.1. Configuración de las condiciones especiales de ejecución. Metodologías de cumplimiento.

MÓDULO 9. Anormalidad o desproporción de ofertas

4 horas

Se habla de ofertas anormales o desproporcionadas cuando, por aplicación de parámetros objetivos previamente fijados (normalmente en el pliego), una oferta presenta una desviación significativa respecto de un valor de referencia (por ejemplo, la media de las ofertas, una media depurada, una baja de referencia, etc.). En el lenguaje coloquial de la contratación se usa con frecuencia “baja temeraria”.

9.1. Conceptos básicos: qué es una oferta anormal o desproporcionada

9.1.1. Finalidad: equilibrio entre competencia y correcta ejecución.

9.1.2. Distinción práctica: “anormal” (presunción jurídica) vs. “irresponsable” (inviabile por costes).

9.2. Marco normativo esencial (España y UE):

9.2.1. Normas y preceptos a tener presentes.

9.2.2. Obligaciones del órgano de contratación (visión operativa).

9.3. Parámetros objetivos en los pliegos:

9.3.1. Rasgos que deberían cumplir los parámetros (lista de control).

9.3.2. Un criterio (precio) vs. pluralidad de criterios.

9.4. Métodos para identificar la anormalidad (especialmente en el criterio económico).

9.5. Procedimiento reglado de verificación (art. 149 LCSP): de la presunción a la decisión

9.5.1. Pasos del procedimiento (visión de mesa/órgano de contratación).

9.5.2. Qué debe contener una justificación sólida (check list).

9.5.3. Causas típicas de rechazo y la exigencia de motivación reforzada.

9.6. Empresas vinculadas: exclusión en los cálculos y declaración responsable.

9.7. Medidas y garantías complementarias tras la adjudicación.

9.8. Buenas prácticas (pliegos, mesa y servicios técnicos):

9.8.1. Check list para evaluar justificantes (mesa/servicios técnicos).

9.9. Conclusiones y normativa mínima de apoyo.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

MÓDULO 10. Uniones Temporales de Empresas (UTE)

6 horas

Hay situaciones en las que un operador económico, en vez de presentar en solitario la oferta al órgano de contratación, puede considerar conveniente o necesario constituir una alianza temporal con otras empresas y formular una oferta conjunta. Esta modalidad de concurrencia se articula mediante una Unión Temporal de Empresas (UTE), que puede estar integrada por dos o más empresas interesadas en el contrato, siempre que sus fines y su objeto social resulten compatibles con el objeto del contrato en licitación y que cada una aporte medios o capacidades relevantes para la ejecución.

- 10.1. Introducción.
- 10.2. Motivaciones en las uniones temporales.
- 10.3. Características jurídicas de la UTE.
- 10.4. Licitación y adjudicación del contrato en UTE.
- 10.5. Compromiso de UTE.
- 10.6. Acumulación de clasificaciones en contratos de obra:
 - 10.6.1. Acreditaciones ambientales y de calidad.
 - 10.6.2. Requisitos de porcentaje de discapacitados.
 - 10.6.3. Plan de igualdad.
 - 10.6.4. Garantía provisional y definitiva.
 - 10.6.5. Legitimación para impugnar o reclamar frente a la Administración.
 - 10.6.6. Modificación de la UTE antes de formalizar el contrato.
 - 10.6.7. Ejecución del contrato por la UTE.
 - 10.6.8. Modificación de la UTE una vez formalizado el contrato.
- 10.7. Anexo nº1. Modelo de compromiso de constitución de Unión Temporal de Empresarios.
- 10.8. Anexo nº2 Modelo de Estatutos de UTE para un contrato de obra.

MÓDULO 11. El proceso de licitación para el operador económico

4 horas

El proceso de licitación pública constituye un mecanismo esencial mediante el cual las entidades públicas satisfacen necesidades colectivas a través de la contratación de obras, servicios y suministros. Comprender este proceso requiere el dominio tanto del marco jurídico como de los aspectos técnicos y estratégicos que determinan la elaboración de ofertas.

- 11.1. El proceso de licitación.
- 11.2. Contenido de la oferta:

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

11.2.1. Documentación administrativa:

11.2.1.1. Declaraciones responsables. Documento Europeo Único de Contratación (DEUC).

11.2.1.2. Inscripción en el ROLECE.

11.2.1.3. Relación de documentos administrativos.

11.2.2. Documentación técnica:

11.2.2.1. Memoria técnica y metodología de la solución.

11.2.2.2. Recursos materiales y medios auxiliares.

11.2.2.3. Recursos humanos y organización de los trabajos.

11.2.2.4. Programa de trabajos o planificación temporal.

11.2.2.5. Planes específicos: calidad, seguridad y medio ambiente.

11.2.2.6. Documentación gráfica y anexos técnicos.

11.2.2.7. Valor estratégico de la documentación técnica.

11.2.3. Documentación económica.

11.3. Cuestiones finales.

MÓDULO 12. La estrategia de la licitación

4 horas

12.1. Preparación de la empresa para licitar:

12.1.1. Establecimiento de los objetivos empresariales de contratación.

12.1.2. Perfil de la oferta tipo y número necesario de adjudicaciones.

12.1.3. Número de ofertas a estudiar. Ratios de adjudicación.

12.1.4. Dimensionamiento del servicio de estudios.

12.1.5. Criterios de selección de licitaciones:

12.1.5.1. Criterios territoriales.

12.1.5.2. Objeto y naturaleza del contrato.

12.1.5.3. Cuantía económica del contrato.

12.1.5.4. El organismo contratante.

12.1.5.5. La forma de puntuar del pliego.

12.1.5.6. La carga de trabajo y el coste de la oferta.

12.1.5.7. Los plazos de presentación.

12.1.5.8. Aspectos estratégicos en la licitación: análisis de mercado y clientes potenciales.

12.2. Eficacia y ratios de contratación.

12.3. Empezar a licitar. Estrategias de licitación:

12.3.1. Claves para el éxito en las licitaciones.

12.4. Consejos en la elaboración de las ofertas al sector público:

12.4.1. Consejos sobre aspectos de la grafía.

12.4.2. Formatos y hoja tipo.

12.4.3. La tipografía, tipo y tamaño de letra.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

- 12.4.4. Portadas y separadores.
- 12.4.5. Estructura literaria.
- 12.4.6. Índices.
- 12.4.7. Consejos generales de carácter formal.
- 12.4.8. Consejos generales de contenido técnico.
- 12.4.9. Consejos de presentación de la oferta.

Introducción a las Licitaciones Públicas para empresas

Autor



Luis Castel

Doctor por la Universidad Politécnica de Valencia e ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, con una trayectoria profesional y académica estrechamente vinculada a la contratación pública, la ingeniería y la eficiencia energética. Cuenta con amplia experiencia desempeñando funciones de responsabilidad en empresas de diferentes sectores dirigiendo áreas de contratación pública, estudios, licitaciones e I+D+i, lo que le ha proporcionado un conocimiento profundo de la preparación de ofertas, la estrategia de concurrencia competitiva, la gestión de contratos y la relación entre las necesidades empresariales y el marco normativo aplicable.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

